

## Продажи из аптек в шт

	jan	feb	mar	apr	may	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec	Total
<b>2014</b>	835	855	1104	1076	925	826	839	691	680	816	796	1040	<b>10 484</b>
<b>2015</b>	762	739	953	859	917	900	737	628	508	634	625	823	<b>9 085</b>
<b>month ev</b>	-9%	-14%	-14%	-20%	-1%	9%	-12%	-9%	-25%	-22%	-21%	-20%	<b>-13%</b>

## Закупки в ценах L'Oreal без НДС

	jan	feb	mar	apr	may	jun	jul	aug	sep	okt	nov	dec	Total
<b>2014</b>	407	977	624	253	289	283	299	217	526	434	257	187	<b>4 754</b>
<b>2015</b>	293	830	290	419	1293	221	210	248	619	194	304	794	<b>5 715</b>
<b>month ev</b>	-18%	-15%	-53%	+66%	+348%	-22%	-29%	+15%	+18%	-55%	+19%	+325%	<b>+21%</b>

## Авторизованные аптеки

2014	2015	ev
33	35	6%

ТМЗ на 01 января – 6,7

мес

# ■ Среднемесячный SELL-OUT из аптек

<i>продажи, шт</i>	<i>DN</i>
более 120	1
от 70 до 100	1
от 40 до 49	1
от 30 до 39	2
от 20 до 29	12
от 1 до 14	18
<b>ИТОГО</b>	<b>35</b>

86% аптек со  
среднемесячными  
продажами < 30  
штук

Цель 2015



Увеличение  
среднемесячного sell-out  
из аптек минимум до 30  
шт.

# РЕЗУЛЬТАТЫ like for like 35 АПТЕК

LA ROCHE-POSAY  
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Аптека	YTD 2014	YTD 2015	Ev, %
Черняховского, д.4	1265	1 217	-3%
Проспект Мельникова, д. 2-Б	922	819	-11%
Селезнева, д. 33 ТЦ .Перловский.	459	411	-10%
Почтовое отделение-3, д. 53А	425	382	-10%
Дмитровское ш, 98	306	314	+3%
Братиславская, д.6	307	298	-3%
Таганская 31/22 стр.1	354	288	-18%
Автозаводская д. 8	375	287	-23%
3-я Владимирская ул., д. 27	337	283	-16%
Домодедовская, д. 42	308	265	-14%
Бойцовая, д. 17 корп.1	282	262	-7%
Волгоградский пр-кт д.46/15, стр.3А	277	250	-9%
Воротынская, д 18	214	241	+13%
Митинская, д.21	351	237	+11%
Рязанский пр-т, д.75, стр. 1	334	223	-33%
Ленинский пр-т, 74	309	220	-28%
Маршала Катукова, д.23	466	217	-53%
Волочаевская, д. 12А, стр. 1А	158	182	+16%
Домодедовская, д. 1, корп. 1	206	174	-15%
Русаковская ул., д.4, стр. 4	223	164	-26%
Салтыковская, 45	н/д	132	н/д
Б. Тульская ул., д. 2	212	131	-38%
1-й Хорошевский пр, д.14, корп.1	292	128	-56%
Кировоградская, владение 22 Г	154	109	-29%
Нагорный бульвар, д 7	73	104	+43%
Молдагуловой д 12А	139	103	-25%
Батайский пр-д, д.63	99	102	+3%
Алтайская, д. 33/7	75	82	+10%
Северный бульвар, д.10	160	76	-52%
Коровинское ш. д.19	н/д	72	н/д
Краснодонская, д 1, корп 1	95	67	-29%
проспект Андропова, д.22	22	42	+91%
Полярная, д 6, корп. 1	54	41	-24%
Коненкова, д. 5А	н/д	27	н/д
Новая Трехгорка, Кутузовская, д. 9	н./д	10	н/д
<b>Total 35</b>	<b>9 261</b>	<b>7 963</b>	<b>-14%</b>

\* Данные в ЦТ за 10 мес

Франшизы	YTD 2014	YTD 2015	YTD 2015/2014, %	YTD EV.MR 2015 2014
<i>Effaclar</i>	1 424	1 132	-20%	<b>+27%</b>
<i>Solaires (+30%)</i>	1 196	1 106	-7%	<b>+8%</b>
<i>Cicaplast</i>	431	428	+1%	<b>+23%</b>
<i>Lipikar</i>	783	835	+7%	<b>+76%</b>
<b>Medical</b>	<b>3 834</b>	<b>3501</b>	<b>-8%</b>	<b>+29%</b>
<i>Hydraphase</i>	721	360	-50%	<b>+28%</b>
<i>Nutrition</i>	193	137	-29%	<b>+27%</b>
<i>Toleriane</i>	437	432	-1%	<b>+21%</b>
<i>Hydreane</i>	386	377	-2%	<b>+28%</b>
<i>Rosaliac</i>	106	156	+48%	<b>+203%</b>
<i>Eau Thermale (+7%)</i>	827	536	-35%	<b>-11%</b>
<i>Toilette Physio</i>	693	678	-2%	<b>+32%</b>
<b>Daily care</b>	<b>3 363</b>	<b>2676</b>	<b>-20%</b>	<b>+32%</b>
<i>Substiane</i>	64	76	+19%	<b>+12%</b>
<i>Redermic</i>	165	169	+3%	<b>+21%</b>
<i>Active C</i>	119	87	-26%	<b>+11%</b>
<b>Anti-Age</b>	<b>348</b>	<b>332</b>	<b>-4%</b>	<b>+15%</b>
<b>other products</b>	<b>286</b>	<b>253</b>	<b>-11%</b>	<b>+7%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>7 831</b>	<b>6 762</b>	<b>-13%</b>	<b>+27%</b>

-8%

-20%

-4%

-11%

# ■ ИНВЕСТИЦИИ 2015

BONUS	%	Rur	
RFA	2%	340 000	Выполнение годового плана закупок
<b>Итого:</b>			<b>115 000</b>

# ПЛАН НА ЗАКУП SELL-IN SELL-OUT 2016

LA ROCHE-POSAY  
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

<i>ДН</i>		<i>Ev,%</i>	<i>ТО 2016 rur</i>	<i>Ev.16/15%</i>	<i>sell-out 2016 un</i>	<i>Ev. 16/15</i>
2015	2016	3%	6 850	20%	12 100	34%
35	36					

# ИНВЕСТИЦИИ 2016

Бонус		%	Кол-во аптек	Кол-во месяцев	Стоимость за 1 месяц	руб	% от ТО
<b>УСЛУГИ:</b>							
RFA	Выполнение товарооборота	1%				68 500	
	Выполнение плана продаж из аптек 12 100 шт	1%				68 500	
<b>TOTAL</b>						<b>137 000</b>	<b>2%</b>
<b>Непрямой маркетинговый бюджет</b>							
<b>УСЛУГИ:</b>							
1) Обеспечение аптек пробниками, брошюрами, мини-продуктами, оформлением						246 190	
2) Подарки по Программе Лояльности							
2) Проведение Мотивации по Антгелиос (тестеры, подарки)						277 376	
3) Акция Рекрутинга (наборы с пробниками)						580 944	
<b>TOTAL</b>						<b>1 104 510</b>	<b>17%</b>
<b>TOTAL всех инвестиций:</b>						<b>1 241 510</b>	<b>19%</b>